

新的时代
人们开始关注“狼的精神”

Wolf

“德者，得也”
“小胜在智，大胜在德”

德道 狼道 天道



DeDao LangDaoTianDao
ZhenChangBan

珍藏版

德道+狼道=天道

上官一线◎编著

“德行”保证你不会“跑偏”，“狼性”保证你成为强者，
获得更多可支配的社会资源。

ZHENCANGBAN

中国华侨出版社

德道 狼道 天道

上官一线◎编著

珍藏版

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

德道·狼道·天道 / 上官一线编著. —北京:中国华侨出版社,2009.5

ISBN 978-7-80222-916-7

I.德... II.上... III.成功心理学—通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 056966 号

● 德道·狼道·天道

编 著 / 上官一线

责任编辑 / 卓 力

装帧设计 / 袁剑锋

版式设计 / 岳春河

责任校对 / 启 明

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 印张 /16.5 字数 /218 千字

印 刷 / 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 次 / 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-916-7

定 价 / 28.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前 言

《礼记·乐记》云：“礼乐皆得谓之有德。德者，得也。”

著名企业家牛根生说：“小胜在智，大胜在德。”

一个人靠点小智谋，发点小财，没问题。但要做到百年品牌，长盛不衰，要有大智慧，核心就是一个“德”字。北京的老字号“全聚德”为什么经营得红火，靠的就是德，创始人甚至把“德”字加入到了自己的名号里。

古今中外一切真正的成功者，在道德上都达到了很高的水平。而很多人的失败并不是做事的失败，能力的失败，而是做人的失败，道德的失败。

还有，领导人在选择下属，尤其是其选择心腹时，更加重视“德”，即看他是否忠、诚、信，若是在“德”的方面有欠缺，不管他有无能力，也不能给你帮什么忙，甚至会帮倒忙。一位商人说：“用错人和没有人用，哪一种情形更可怕？没有人可用，会造成人员的欠缺，影响工作的进行，相当可怕；用错了人，把工作的过程弄错，结果一团糟，甚至留下一大堆后遗症，更加可怕。”

也就是说，有“德”比有能力更要紧。德是一个人有所成就、一个企业长盛不衰的前提条件。

但一个人不能光有德，一个企业家、慈善家，如果一心做慈善，那也不可取，再多的钱也有花光的那一天。他必须去挣钱，去参与竞争，然后才能有做慈善事业的资本。

也就是说，一个人，不光要有德行，还要有狼性。德行保证你不会“跑偏”，狼性保证你成为强者，获得更多可支配的社会资源。

我们知道，在人类的发展史上，有一个奇怪的现象：能攻打到西方的东方人，都是游牧民族，而对西方世界震撼最强、至今仍让

西方人心有余悸的，是三个以狼为图腾的草原游牧民族——匈奴、突厥和蒙古。与之相对应的是，能够攻打到东方来的西方人，也都是游牧民族的后代。据传说，古罗马的建城者就是两个狼孩兄弟，是被母狼养大的。所以，直到今天，罗马城徽依然是一只母狼在给两个狼孩喂奶。

可以说，强大的民族血管里流淌的是“狼”的血液。

一位老教师说：“我教过的那些乖顺的绵羊般的好孩子，毕业后很少能够回到学校，热情洋溢地来找老师叙旧。而在我们的冷言热讽甚至拳打脚踢的恶劣环境中成长的、曾经不可驯服的“狼”们，却变得一个个格外的驯服，格外的知道感恩。狼变成了羊，羊却狼心狗肺。”

的确是这样。再看看我们当年的同学、好友，温顺的“绵羊”们毕业后，也许都能找到一个比较好的工作，在工作中也是勤勤恳恳的老黄牛。可能能够在工作中出类拔萃的却寥寥无几。而那些“狼”们却有不少在凶险复杂的社会环境中能够独当一面，事业有成。

新的时代，人们开始呼唤“狼性”。强者，要具有狼的勇敢、狼的顽强、狼的智慧、狼的耐心、狼的牙齿、狼的眼神，最重要的是——狼的心态。

古人有言：“道之以德。”一个人不能没有德，没有德就没有了生存和发展的根基。同时，一个人也不能只想做一只温顺的绵羊，而要遵守一种强者的生存之道，即狼道。

也就是说，一个人不能光讲“德”，也不能只做“狼”。德道与狼道的统一，才是真正无敌的天之道。

最后，需要说明的是，这本书是为你，为他，为所有热爱生活、渴望有所成就的人士所写，不是为少数专家而撰，故在狼道部分较多注重揭示狼的品质、智慧，给读者启发，提出中肯而科学的建议，而舍弃了学术上的阐释。



德道——小胜在智，大胜在德

中国有句话：“德行定终身。”以德服人是高能，以德聚人是大智。想赢两三个回合，赢三五年，有点智商就行；要想做大事，要想一辈子赢，没有“德”绝对不行。德能聚人，德能聚智，德能聚财。小成靠智，大成靠德，德不厚，无以载物。古今中外，但凡真正的大人物，在道德上都达到了常人难以企及的高度。虽然人人都说“无商不奸”，可是又有几个奸商能把生意经营得红红火火，维持得天长地久呢？走正道才能成正果。唐僧的三个徒弟原本都是妖魔，不正是因为改邪归正，跟着唐僧走正道，最后修成正果的吗？“德”在人的一生中，其重要性是居于首位的。

第一章 恒信者昌 / 3

1. 诚信是一个人真正的名片 / 3
2. 赔钱的买卖也要做 / 5
3. 在小事上也要讲诚信 / 7
4. 以诚待人 / 8
5. 失信于人，自取灭亡 / 11

6. 戒欺 /12
7. 一诺千斤 /14
8. 谎言就像雪球,它会越滚越大 /17

第二章 取舍有度 /20

1. 吃亏吃到再也吃不进的时候,就不会吃亏了 /20
2. 心里不能只想着钱 /22
3. 财散人聚,财聚人散 /25
4. 以小损而换大益 /27
5. 勇于对机会说“NO” /29
6. 人间万事在一“舍” /31
7. 明亏暗赢 /33
8. 舍小取大,抛砖引玉 /35
9. 长线钓鱼,计在长远 /37
10. 感情投资是所有投资中花费最少、回报最高的投资 /39
11. “太精明”让关系越走越远 /41
12. 穷寇莫追 /43

第三章 义利相生 /46

1. 利市天下者,方能利己 /46
2. 财自道生,利缘义取 /47
3. 以义统利 /50
4. 守住做事底线 /52
5. 仁厚利亦厚 /54
6. 化智为利,化利入义 /56

- 7. 正气天地,清名乾坤 / 58
- 8. 轻财好义,利亦百倍 / 61
- 9. 大义成就大事业 / 64
- 10. 哥们儿义气坑害人 / 66

狼道——在社会竞争环境中,狼道胜于羊道

张瑞敏说:“与狼共舞,你就要成为狼。”不论是个人还是团队,都必须面对现实,面对你死我活的竞争。在竞争中,不是做“羊”,就是做“狼”。做“羊”,就要面临被吃掉的命运;所以人人都希望做“狼”,但做“狼”,需要练就锋利的牙齿、快速的奔跑能力、十足的耐性、出众的策略、顽强的毅力、不屈的精神,以及几分勇敢和凶猛。

第一章 狼性坚韧 / 71

- 1. 狼无傲气,但有傲骨 / 71
- 2. 对于严峻的生存环境,狼有着惊人的适应能力 / 73
- 3. 狼从来不以弱者自居 / 76
- 4. 狼群也有失手的时候 / 79
- 5. 最后的 1% 决定狼群能否成功 / 82

第二章 狼性进取 / 86

- 1. 狼群在追杀马群的时候,会一路穷追猛打,高速飞奔,连续作战 / 86
- 2. 狼不安分,更不愿生活在动物园 / 89
- 3. 狼有危机感 / 93

4. 残酷的草原会淘汰懒惰、迟缓的狼 /95
5. 只有奔跑才能捕到猎物,不能奔跑,就意味着死亡 /98
6. 敢于和猎人们斗智斗勇 /101
7. 狼把风险也视为机会 /103
8. 狼永远是饥饿的 /104

第三章 狼性团队 /107

1. 狼具有罕见的家族责任和团队意识 /107
2. 每个狼群都有他们的首领 /109
3. 分工明确 /112
4. 狼有狼规 /114
5. 狼群最具互助精神 /116
6. 狼懂得分享 /118
7. 狼群抱成团,打起仗来才厉害 /121
8. 一只狼胜不了犀牛,一群狼就不一样了 /123
9. 无论是担任什么样的角色,狼都尽职尽责、忠于职守 /125
10. 组织严密,步调一致 /128

第四章 狼性有谋 /130

1. 要在这世界上生存下去的种类,有点狡黠也是在所难免 /130
2. 捕猎之前先选好目标 /132
3. 不打无准备之仗 /135
4. 狼不会被相同的陷阱困住两次 /137
5. 狼有耐心,为了捕猎,他们可以埋伏在一个地方几个小时 /140
6. 不贪不恋,最具有诱惑力的时候能沉住气 /142

7. 狼也懂得兵法 /143

天道——“德行”和“狼性”是成功的重要条件

一个人,也不能只有狼性。一个人再有能力,再强壮,如果没有“德”,尽管可以取得一时的成绩,但终究不会长久。我们看一些大人物,他们在参与各种竞争的过程中总是用尽心计,能多挣一分是一分,积累的多一点是一点,成为百万富翁想做千万富翁,成了千万富翁想做亿万富翁,“狼性”十足。但是,当他们得到以后呢?又撒落一些给别人,给社会。李嘉诚说:“能赚10元赚7元就够了。赚到的7元也不能全到自己腰包里,撒落掉一点后才能赚到更多的钱。”还有比尔·盖茨,竟然把自己几十年积攒的钱全拿出来了。赚钱的时候,比尔·盖茨靠的是他的狼群,靠的是合作、团队、进取,但真正成就他的,是德行。一个没有德行的人,不可能笼络住那么多有才华的人,更不可能成为世界首富。

第一章 顺应天时,顺应趋势,顺风顺水好行船 /149

1. 与狼共舞,你就必须向狼学习 /149
2. 敢闯,但决不乱闯 /152
3. 识时务的人容易成功 /154
4. 不要成为林子里的“孤鸟” /157
5. 外圆内方,得心应手 /160
6. 顺人情,驾人意 /162
7. 改变自己,适应环境 /165

8. 灵活性与原则性相结合 /167
9. 选择比努力更重要 /171
10. 人生不是赛跑,而是旅行 /173
11. 做正确的事,再把事情做正确 /175
12. 看到未来 /178

第二章 成功时,不能醉倒;失败时,不能灰心丧气 /181

1. 越顺利越要谨慎 /181
2. 失败能打垮人的头脑,胜利也能冲昏人的头脑 /183
3. 面对不利的环境学会忍耐、期待,而不是等待 /185
4. 生活就是一面镜子,你笑,它也笑;你哭,它也哭 /188
5. 一切都是暂时的,一切都会消逝,让失去的变得可爱 /191
6. 当你的希望一个个落空,你也要坚定,要进取 /193
7. 居安思危,处盈虑方 /196
8. 心中常存责任与使命 /198
9. 雨天总没有晴天多 /201
10. 被打败总比不战自败强 /204
11. 成功是不计报酬的付出 /206
12. 胜利者就是比别人更能坚持的人 /208
13. 慎始慎终,则无败事 /210

第三章 做事要实、要敢,做人要稳、要智 /213

1. 做人要有野性,但更要有理性 /213
2. 是黄金不能自甘埋没,敢“秀”才会赢 /215
3. 没有不用心就做成的事情 /218
4. 用100%负责任的态度来对待自己的工作 /222
5. 敢于承担合理的风险,风险越高的地方越有蜂蜜 /224
6. 凡事去做,不一定成功,但不去做,则一定不会成功 /226
7. 在竞争中,不看竞争对手有多么厉害,最重要的是自己做好 /228
8. 尊重他人,尊重对手 /231
9. 台上不张狂,台下不失落 /233
10. 放弃你的个人英雄情结 /235
11. 做人最讲究一个“和”字 /237
12. 做一个善面菩萨 /239
13. 给别人快乐,自己也快乐 /241
14. 爱,越分享越繁茂 /243
15. 常怀感恩之心 /245

第一篇

德道

——小胜在智，大胜在德

中国有句话：“德行定终身。”以德服人是高能，以德聚人是高智。想赢两三个回合，赢三五年，有点智商就行；要想做大事，要想一辈子赢，没有“德”绝对不行。德能聚人，德能聚智，德能聚财。小成靠智，大成靠德，德不厚，无以载物。古今中外，但凡真正的大人物，在道德上都达到了常人难以企及的高度。虽然人人都说“无商不奸”，可是又有几个奸商能把生意经营得红红火火，维持得天长地久呢？走正道才能成正果。唐僧的三个徒弟原本都是妖魔，不正是因为改邪归正，跟着唐僧走正道，最后修成正果的吗？“德”在人的一生中，其重要性是居于首位的。

第一章 恒信者昌

1. 诚信是一个人真正的名片

骗消费者一年，有可能。骗消费者十年，不可能。

信者，诚也；诚者，信也。“诚信”二字可解释为做人要诚实、诚恳、信用、信任。《中庸》言：“诚者，天之道也；诚之者，人之道也。”其意为，诚信是上天的原则，追求诚信是做人的原则。没有诚心，亲人会离你远去；没有诚意，朋友会对你敬而远之。儒家把诚信视为“天地的法则”，是有其道理的。

守信曾经是中国人最可宝贵的伦理规范，但现在却每况愈下，甚至没有外国人做得好。外国人对商务契约十分看重，如果被说成“不守信用”，会引为奇耻大辱。我们的某些商场则不但视尔虞我诈为正常，而且还找很多理由把它合理化，像什么“无商不奸”、“害人之心不可有，防人之心不可无”，仿佛人在江湖，互相防来诈去是应该的事。但是，我们要看到，自古以来，哪个奸诈的商人能做得长久？

联想集团原董事局主席柳传志说：人首先应该有德，无德之人做不好生意。做生意先做人和做事先做人的道理一样。做人首先要注重的就是道德与品格。一个生意人德商高，又讲信誉，人家就信得过，大家就愿意与他合作，顾客也放心，生意就好做。

信誉哪里来？是长期积累的结果。很多人在开创事业之初，在没有取得大的成就前，喜欢印名片，并挂上一堆的头衔，但是当 he 成就了大事业，闯出一片天地来之后，反而不印名片了。因为，这时候他的信誉就是名片，他的品德就是名片。

一张印有诸多头衔的小纸片不是真正意义上的名片，真正的名片是一个人的所作所为，是他的品德，是他在长期与人交往过程中建立起来的信誉。

无论是干什么，做人还是做事，一定不要再有狡诈之心，“以诚待人”，“以信处事”，“以义取利”，一定要遵守“以善为本”、“以和为贵”、“以德为基”的原则。这就是古人所说的“信”，这就是一个人真正的名片。

人无信不立。因为一个缺乏信用的人，一定是一个没有人格魅力的人，是不可能受到别人的尊敬的，即使一时取得一些成就，也难以长久，当然想获得大发展也就难上加难了。

钱丢了不要紧，千金散去还复来；一个人的“诚信”名片要是丢了，就一定会走下坡路。现实中的大量事实说明，很多人的失败，不是能力的失败，而是做人的失败、道德的失败。

无数的事例告诉我们，无论是经营公司，做生意，还是为人处事，只有自身具备良好的“诚信”品质，才能获得别人的尊重，才有可能让别人相信你，希望与你合作，保持关系。反之，就不可能得到他人内心的认可。

顿悟与应用

在长期尔虞我诈的不正常、不健康的社会环境下，不少人看到，一个人若是“实在”，就会暗笑其“呆头呆脑”，不知变通。老实厚道，这个人不是傻子就是疯子。事实上，多少活生生的案例告诫我们，聪明反被聪明误。任何时候，讲诚信的人都会受到下属的尊重，受到对手的尊重，受到朋友的尊重，他的声名就会远扬，合作者就会自己找上门来。

诚实守信就是财富，守信不仅守住了自己的名声，而且为自己铺就了一条更广阔的成功大道。

2. 赔钱的买卖也要做

我们必须认真对待每一次合作的机会，一次失信就可能出局。

立身处世，待人接物，都可以归结为“信用”问题。信守诺言的人“说到做到”，拥有良好的口碑，容易赢得他人支持与合作，所以能够办成事，成大事；反之，信口雌黄，口是心非，缺乏信誉度，别人就会对你视而不见、听而不闻，想做成一件事无异于“水中捞月”。

一个商人临死前告诫自己的儿子：“你要想在生意上成功，一定要记住两点：守信和聪明。”

“那么什么叫守信呢？”焦急的儿子问道。

“如果你与别人签订了一份合同，而签字之后你可能发现，你将因为这份合同而倾家荡产，那么也得照约履行。”

“那么什么叫聪明呢？”

“不要签订这份合同。”

一时的利益得失不要紧，只要信用还在，失去的东西还能再赚回来。如果信用丢了，别人就不敢相信你了，你的事业支柱就有倾倒的危险。所以说，暂时亏本是小账，守信用赢得客户信任，才是一笔大账。

与世界各地的成功人士打交道，你会发现，他们不但精明，而且信守合约。

有一个在商业上很成功的日本人叫藤田，一开始的时候从事装饰品的进口买卖。1968年，美国油炸食品公司希望通过藤田，在日本订购300万只刀叉，藤田十分高兴，立刻与对方着手进行。

可就在即将交货之前，藤田去检查产品时才发现，工作的进程太慢了，根本无法如期交货。

交货日期预订9月1日，地点是芝加哥。依照进度，8月1日就该装船出海了，加上对方是犹太人，非常重视信用，如果无法如约